

지구홀딩스 2026년 2분기 실적발표 및 기업설명회 컨퍼런스콜 전문

【연책 고지】

본 자료는 2026년 8월 19일(수) 진행된 지구홀딩스 2026년 2분기 실적 및 사업현황 설명회 녹취를 정리한 것으로, 당시 발화자의 발언을 정리했습니다.

본 자료에 포함된 재무수치는 외부감사인의 감사 또는 검토를 받지 않은 회사 자체 집계 잠정치이며, 향후 변동될 수 있습니다.

미래 전망에 관한 발언은 작성 시점의 시장 상황, 사업 환경, 경영 판단을 기초로 한 것으로, 향후 다양한 변수에 의해 실제 결과와 차이가 발생할 수 있습니다.

본 자료는 참고용으로 제공되며, 자본시장법 및 관련 공시 규정에 따른 공시 의무 이행을 대체하지 않습니다.

일시: 2026년 8월 19일(수) 오후 4시 | 총 12분 47초

참석자: CEO 박상욱 대표이사, CFO 허대웅

2분기 실적발표 개요

안녕하세요. 지구홀딩스 대표이사 박상욱입니다.

오늘은 2026년 2분기 실적과 현재 사업 현황, 그리고 하반기 운영 방향에 대해 말씀드리겠습니다.

이번 분기는 지구홀딩스가 상장 지주회사로서 새로운 사업 구조를 갖추고 초기 포트폴리오를 구축한 첫 분기라는 점에서 의미가 있습니다. 다만 아직 포트폴리오가 만들어지는 초기 단계인 만큼 단기적인 숫자보다는 각 사업의 수익성과 현금 창출력이 어떤 방향으로 가고 있는지를 중심으로 설명드리겠습니다.

상반기가 지주회사 체제 전환과 초기 포트폴리오 구축의 기간이었다면, 이제부터는 확보한 사업과 자본을 어떤 기준으로 운영하고 배분하는지를 보여드리는 단계라고 생각합니다. 오늘도 단순한 외형 성장보다는 수익의 질과 자본 배분이라는 관점에서 말씀드리겠습니다.

먼저 안내 말씀을 드리겠습니다. 오늘 말씀드리는 재무 수치는 외부 감사인의 검토 전 잠정치이며 향후 일부 변동될 수 있습니다. 또한 향후 사업에 대한 내용은 현재 시장 상황과 경영 판단을 기준으로 말씀드리는 것으로, 공식적인 실적 가이드는 아닙니다.

지구홀딩스의 핵심 원칙

먼저 지구홀딩스가 어떤 회사를 만들고자 하는지 간단히 말씀드리겠습니다.

지구가 만들고자 하는 회사는 현금 창출력이 있는 중소기업을 장기간 보유하면서 주당 가치를 성장시키는 상장 지주회사입니다. 여기서 중요한 것은 회사의 자산 규모나 매출을 키우는 것 자체가 아니라, 장기간에 걸쳐 한 주 한 주가 갖는 경제적 가치를 얼마나 높일 수 있느냐라고 생각합니다. 결국 좋은 사업을 합리적인 가격에 확보하고, 그 사업에서 나온 현금을 다시 높은 기대 수익률의 기회에 배분하는 과정이 반복되어야 합니다.

지구의 핵심 원칙은 세 가지입니다.

첫 번째는 영구자본입니다. 펀드처럼 정해진 만기나 투자 회수 시점에 맞춰 기업을 매각하기보다는, 진짜 좋은 사업이라면 장기간 보유하면서 가치를 축적하고자 합니다. 보유 기간 자체가 목적이라는 뜻은 아닙니다. 좋은 사업이 계속 매력적인 수익률로 현금을 창출할 수 있다면, 굳이 회수 시점을 정해놓지 않고 그 현금흐름을 장기간 누릴 수 있다는 것이 지구와 같은 구조의 장점이라고 생각합니다.

두 번째는 이해관계의 정렬입니다. 지금까지 진행한 딜들처럼, 기업을 인수한 후에도 기존 창업자와 경영진이 장기적인 기업 가치 상승의 결과를 함께 누릴 수 있는 구조를 지향하고 있습니다.

마지막은 투명한 거버넌스와 자본 배분입니다. 결국 지주회사의 장기 성과는 확보한 현금을 어디에 어떤 가격으로 다시 배분하느냐에 달려 있다고 생각합니다. 이 세 가지 원칙을 앞으로의 모든 투자와 운영 판단의 기준으로 삼겠습니다.

2분기 실적: 사업 부문과 투자 부문

이제 2분기 실적을 말씀드리겠습니다. 현재 저희는 성과를 크게 두 가지 축으로 보고 있습니다. 첫 번째는 인수한 사업회사들이 만들어내는 영업 성과, 두 번째는 보유 투자 자산에서 발생하는 투자 성과입니다. 이 두 부문은 수익이 발생하는 방식이 다르기 때문에 구분해서 보고 있습니다. 사업 부문에서는 반복 가능한 영업이익과 현금 창출력을, 투자 부문에서는 투입한 자본 대비 장기적인 수익률을 보는 것이 기본 관점입니다.

여기서 조정 EBITDA에 대해 설명드리고자 합니다. 조정 EBITDA는 영업이익에 감가상각비, 무형자산 상각비, 주식보상비용 등 비현금성 비용을 조정한 보조 지표입니다. 여러 사업회사들의 본원적인 영업 수익성을 비교하기 위해 이 지표를 활용하고 있습니다.

사업 부문의 2분기 매출은 120억 원, 조정 EBITDA는 6억 1천만 원을 기록했습니다.

부문별 상세: 헬스케어

헬스케어 부문에서는 유투바이오와 유투엑스랩이 매출 약 98억 원, 조정 EBITDA 6억 3천만 원을 기록했습니다.

부문별 상세: 컨슈머

컨슈머 부문의 뉴얼아케이드와 행어는 2분기 중 연결되기 시작했고, 매출 22억 원, 조정 EBITDA는 소폭 적자인 마이너스 3천만 원이었습니다.

투자 부문: 쏘카 지분

투자 부문에서는 보유한 쏘카 지분에서 7천만 원의 배당 수익과 2억 1천만 원의 평가이익이 발생했습니다.

상반기에는 물적분할을 통해 지주회사 체제 전환을 마쳤고, 동시에 3건의 경영권 인수를 통해 초기 포트폴리오를 구축했습니다. 이제부터는 단순히 포트폴리오 숫자를 늘리는 것보다는 각 사업이 안정적인 이익과 현금을 만들어낼 수 있도록 하는 데 집중하겠습니다. 상반기 3건의 인수는 지구에게 초기 기반을 만드는 과정이었고, 앞으로는 신규 인수와 함께 이미 편입된 사업들이 어떤 수익성을 만들어내는지 지속적으로 보여드리는 것이 중요하다고 생각합니다.

조정 EBITDA 상세

조정 EBITDA를 조금 더 자세히 설명드리겠습니다.

사업 부문 조정 EBITDA는 1분기 마이너스 13억 2천만 원에서 2분기 플러스 6억 1천만 원으로, 전 분기 대비 약 19억 3천만 원 개선됐습니다. 중요한 점은 이 개선의 대부분이 신규 연결 효과보다는 기존 헬스케어 사업의 실적 개선에서 발생했다는 것입니다. 즉 이번 분기는 회사를 새로 연결해서 숫자가 커진 것보다, 기존 사업의 손익 구조가 개선된 영향이 더 컸습니다.

가장 큰 개선은 기존 헬스케어 사업에서 발생했습니다. 유투바이오는 1분기 마이너스 7.4억 원에서 2분기 마이너스 9천만 원으로 개선됐습니다. 매출이 증가했고, 1분기에 있었던 지주회사 전환 관련 일회성 비용이 소멸한 영향이 있었습니다. 유투엑스랩은 1분기 마이너스 5.8억 원에서 2분기 플러스 7.2억 원으로 개선됐습니다. 연구 임상 및 건강기능식품 임상 사업 양수도를 통해 매출 기반이 안정화된 영향입니다.

반면 뉴얼아케이드와 행어는 2분기 중 신규로 연결되면서 합산 약 3천만 원의 EBITDA 적자를 기록했습니다. 종합하면 2분기 실적 개선 자체는 긍정적이지만, 한 분기 숫자를 가지고 현재 수준의 수익성이 그대로 앞으로도 유지된다고 판단하고 있지는 않습니다. 포트폴리오 구성과 사업 특성상 당분간 분기별로 변동성은 있을 것으로 보고 있으며, 더 중요하게 보는 것은 각 사업의 정상화된 수익성이 시간이 지나면서 개선되는지 여부입니다.

이번 분기에는 조정 EBITDA와 당기순손실의 차이가 크게 나타났는데, 이 부분은 별도로 설명드리겠습니다.

사업 부문 조정 EBITDA는 6억 1천만 원이었고, 지주 부문 비용을 포함한 연결 조정 EBITDA는 2억 6천만 원입니다. 여기에 감가상각비와 무형자산 상각비 4억 9천만 원, 주식보상비용 3억 2천만 원 등이 반영되면서 영업손실은 5억 5천만 원이 되었습니다.

이번 분기 가장 큰 항목은 보유한 대웅 지분의 평가손실 36억 1천만 원입니다. 이는 보유 상장 주식의 주가 변동에 따라 회계상으로 인식된 비현금·미실현 손실입니다. 그 결과 연결 당기순손실은 38억 9천만 원, 지배주주 귀속 순손실은 37억 원을 기록했습니다.

즉 이번 분기 조정 EBITDA와 순손익 간 41억 5천만 원의 차이 대부분은 실제 현금이 유출된 것이 아니라 비현금성 또는 미실현 항목에서 발생한 것입니다. 이번 2분기 숫자를 보실 때는 사업회사들의 영업 성과, 지주회사 비용을 포함한 연결 영업 성과, 그리고 보유 자산의 시장 가격 변동이 손익계산서에 각각 어떻게 반영되는지 나누어 보시는 것이 실질적인 사업 흐름을 이해하는 데 도움이 될 것입니다.

물론 회계상 손실도 회사의 실적이며 중요하게 보고 있지만, 실제 사업의 영업 성과와 보유 자산의 시장 가격 변동은 구분해서 봐주실 필요가 있습니다. 참고로 쏘카 지분에서 발생한 2억 1천만 원의 평가이익은 기타포괄손익으로 분류되어 당기순익에는 포함되지 않았습니다.

재무제표 요약

재무제표를 간단히 말씀드리겠습니다.

2분기 전체 매출은 총 120억 2천만 원으로, 1분기 69억 8천만 원 대비 증가했습니다. 영업손실은 1분기 15억 9천만 원에서 2분기 5억 5천만 원으로 축소됐고, 조정 EBITDA는 마이너스 13억 2천만 원에서

플러스 2억 6천만 원으로 개선됐습니다. 앞서 설명드린 투자 자산의 평가손실 영향으로 당기순손실은 38억 9천만 원입니다.

6월 말 기준 총자산은 780억 2천만 원, 총부채는 176억 7천만 원, 자본총계는 603억 6천만 원입니다. 현금 및 단기투자자산은 161억 9천만 원입니다.

1분기 대비 현금성 자산이 감소하고 영업권 및 무형자산이 증가한 것은 상반기 중 신규 기업 인수와 포트폴리오 편입이 진행된 결과입니다. 재무상대표의 가장 큰 변화는 상반기 동안 보유 현금의 일부를 실제 사업 자산 취득에 배분한 데서 발생했습니다. 앞으로 중요한 것은 그렇게 투입된 자본이 어느 정도의 이익과 현금흐름을 만들어내느냐이며, 그 관점에서 인수 성과를 관리하겠습니다. 현재 재무 구조를 유지하면서도 새로운 투자 기회에 대응할 수 있도록 자본을 신중하게 운용하겠습니다.

하반기 운영 방향

마지막으로 하반기 운영 방향을 말씀드리겠습니다.

먼저 사업 부문입니다. 2분기 중 편입된 자회사들은 하반기부터 실적에 온기로 반영됩니다. 다만 현재 포트폴리오의 사업 특성과 연결 범위의 변화 등을 감안하면 매출과 이익의 분기별 변동성은 당분간 이어질 수 있습니다. 기존 포트폴리오는 단기적인 외형 성장보다 현금 창출력 개선을 우선하겠습니다.

신규 인수도 계속 검토하고 있습니다. 지속적인 현금흐름을 창출할 수 있고 합리적인 가격에 인수할 수 있는 기업들이 대상입니다. 다만 인수 건수나 시점을 맞추기 위해 기준을 낮추지는 않겠습니다. 투자 기준을 충족하는 거래를 우선하고, 구체적인 진전이 있을 때는 공시를 통해 말씀드리겠습니다.

투자 부문도 같은 원칙입니다. 가용 자금 일부는 장기적인 기업 가치 상승을 기대할 수 있는 상장 기업에 선별적으로 투자할 수 있습니다. 유동성, 원금 보장 가능성, 가격 대비 기대 수익률이 기준을 충족하는 경우에만 자본을 배분하겠습니다.

인수 자원

인수 자원에 대해 조금 더 구체적으로 말씀드리겠습니다.

6월 말 기준 가용 자본은 257억 3천만 원입니다. 이는 매각 가능한 상장 주식을 포함해 현재 활용 가능한 자본입니다. 여기에 거래 구조에 따라 추가적인 자원도 검토할 수 있습니다.

예를 들어 어떤 기업가가 매각 대금의 일부로 지구홀딩스 지분을 취득해 지구 얼라이언스의 일원으로 장기 이해관계를 함께하는 구조를 활용할 수도 있습니다. 이 구조의 핵심은 단순히 현금 지급을 줄이는 데 있지 않고, 회사를 매각한 기업가가 거래 이후에도 지구홀딩스의 장기적인 가치 상승에 참여하도록 이해관계를 맞추는 데 있습니다.

그리고 딜의 성격과 수익성이 충분하다면 인수금융, 유상증자, 전환사채와 같은 자금 조달 수단들도 함께 검토할 수 있습니다. 다만 이렇게 표기한 추가 자원이 이미 확보된 자금이라는 의미는 아니며, 개별 거래의 수익성, 기존 주주 가치, 자본 비용을 기준으로 꼭 필요한 경우에만 검토하겠습니다.

결국 중요한 것은 자원을 얼마나 크게 만들 수 있느냐가 아니라 그 자본을 어떤 가격과 기대 수익률로 배분하느냐입니다. 자본을 조달할 수 있다는 사실 자체가 투자의 근거가 되지는 않으며, 신규 인수는 상장 주식 투자는 기존 주주에게 지속적으로 장기 주당 가치가 높아질 수 있는 경우에만 자본을 사용하는

것이 지구의 기본 원칙입니다. 단기 성과를 위해 무리하게 자본을 집행하기보다는 투자 기준을 지키면서 장기 현금흐름과 주당 가치를 축적해 나가겠습니다.

마무리

이상으로 설명을 마치겠습니다. 감사합니다.

지구홀딩스는 아직 새로운 사업 모델을 구축하는 초기 단계에 있습니다. 그래서 단기간에 큰 약속을 드리기보다는 투자 기준을 지키고 실제 현금흐름과 주당 가치의 증가로 결과를 보여드리는 것이 중요하다고 생각합니다. 앞으로도 구체적인 성과가 있을 때 투명하게 말씀드리겠습니다. 추가 질문이 있으실 경우 IR팀으로 메일을 보내주시면 감사하겠습니다.

오늘 참석해 주셔서 감사합니다.